

Survey (International). – London, UK: KPMG LLP (UK), 2007. – 69 с. 6. Miller J. R., Vollmann T. E. The Hidden Factory // Harvard Business Review. –1985. – 63(5). – с. 142-150. 7. Müller A. Gemeinkosten-Management: Vorteile der Prozesskostenrechnung. – Wiesbaden, Germany: Verlag Dr. Th. Gabler, 1998. – 2., vollst. überarb. und erw. Aufl. – 222 с. 8. Neuman J. L. Make Overhead Cuts that Last. // Harvard Business Review. –1975. – 53(3). – с. 116-126. 9. Nimocks S., Rosiello R., Wright O. Managing Overhead Costs // McKinsey Quarterly. – 2005. – №2. – с. 106-117. 10. Wild J. Grundlagen der Unternehmungsplanung. – Reinbeck: Rowohlt, 1974. – 4. Auflage.

Надійшла до редколегії 26.09.2011

УДК 336

**Д.И. ГНАТЕНКО**, аспирант, НТУ «ХПИ», Харьков,  
**А.Н. ГАВРИСЬ**, канд. экон. наук, профессор, НТУ «ХПИ», Харьков

### **ОЦЕНКА СТИМУЛОВ ВНЕДРЕНИЯ ЭНЕРГОСБЕРЕГАЮЩИХ, ЭКОЛОГИЧЕСКИ ЧИСТЫХ ТЕХНОЛОГИЙ НА ОТЕЧЕСТВЕН- НЫХ ПРЕДПРИЯТИЯХ**

В статье рассматриваются инструменты экологического менеджмента как фактор влияния на экономическую деятельность предприятия. Согласно поставленной цели решаются такие задачи: изучение инструментария экологического менеджмента на примере Западной Европы; исследование стимулов внедрения экологически чистых, энергосберегающих технологий; систематизация главных факторов, которые влияют на экономическую деятельность предприятия.

У статті розглядаються інструменти екологічного менеджменту як фактор впливу на економічну діяльність підприємства. Згідно поставленої мети вирішуються такі завдання: вивчення інструментарію екологічного менеджменту на прикладі Західної Європи; дослідження стимулів впровадження екологічно чистих, енергозберігаючих технологій; систематизація головних чинників, які впливають на економічну діяльність підприємства.

The article deals with the tools of environmental management as a factor of influence on economic activity of the enterprise. According to the goal to solve such problems: the study of environmental management tools as an example of Western Europe and the study of incentives deployment of clean, energy-saving technologies; systematise the main factors that affect the economic activities of enterprises.

Важное влияние на привлечение инвестиции на предприятие оказывает стоимость капитала, уровень налогов и субсидий. Во многих странах энергетические субсидии нарушают ценовые сигналы и представляют собой серьезный барьер для инвестиций в энергоэффективность и возобновляемую энергетику. Другие основные барьеры инвестициям в низкоуглеродное развитие включают недостаточность капитала, неосведомленность и отсутствие понимания возможностей для низкоуглеродного развития, отсутствие технологий с низким уровнем выбросов и недостаток потенциала для разработки и реализации необходимого регулирования, финансовых механизмов и мер по энергоэффективности.

Для внедрения экологического менеджмента предприятия могут выбрать из широкого набора инструментов, направленных на устранение финансовых барьеров [1].

Кроме того необходимо использовать широкий набор политических инструментов для установления стандартов, сокращения транзакционных издержек, согласование стимулов, мониторинга результатов и преодоление рыночных барьеров. Особенно важно изменить финансовые стимулы для частного сектора, чтобы позволить бизнесу получать конкурентоспособную ставку возврата на инвестиции.

Использование экономических и финансовых инструментов, таких как углеродные налоги и схемы торговли квотами на выбросы – это самый простой путь привлечения инвестиции для отечественного предприятия на модернизацию производства. Торговля квотами позволят зарубежным компаниям с высокой долей выбросов парникового газа внедрять энергоэффективные технологии на отечественные предприятия и в последующем пользоваться тем сокращением выбросов, которое было достигнуто при внедрении новых технологий.

В системе торговли квотами на выбросы ответственный орган или ведомство устанавливает ограничение на объем выбросов. Компании должны приобрести квоты на выбросы в количестве, достаточным чтобы покрыть их общий объем выбросов. Общее количество квот на выбросы не может превышать общее установленное ограничение на выбросы. Компании, которым недостает квот на выбросы, могут приобрести квоты у компаний, которые выбрасывают меньше имеющегося у них количества квот на выбросы. Передача квот на выбросы называется торговлей квотами. Покупатель квот платит дополнительно за возможность выбросов большего количества вредных веществ и парникового газа, а продавец получает вознаграждение за снижение выбросов ниже разрешенного количества [2].

Компании могут продавать квоты до тех пор, пока рыночная цена на квоты не превысит их предельные издержки от снижения выбросов и наоборот. Таким образом, компании, имеющие возможность снизить выбросы дешевле, будут ее реализовывать, обеспечивая достижения общего сокращения выбросов с наименьшими общими затратами для экономики. Цена квот на выбросы зависит от уровня общего ограничения на выбросы и правил первоначального распределения

квот. Квоты могут продаваться на аукционах, распределяться пропорционально историческому уровню выбросов или выдаваться на основе других правил.

Вторым экономическим стимулом может стать экологический налог, который поощряет сокращение эмиссий вредных веществ и устанавливает льготы для внедрения экологически чистых технологий. С другой стороны этот налог может быть жестко применен для особо загрязняющих окружающую среду производств [3].

Менеджмент предприятия может воспользоваться этими налогами для увеличения энергетической эффективности предприятия. На практике экономическая эффективность экологических налогов зависит от административных затрат и затрат на соблюдение. В общем случае, чем большая часть дохода используется для сокращения других налогов, которые имеют негативное влияние на экономическую деятельность, тем большая экономическая эффективность системы налогов.

При определении экономической эффективности внедрения энергосберегающих технологий для отечественных предприятий мною предложено учитывать следующие аргументы:

1) Высокие затраты на мониторинг некоторых источников выбросов может повысить затраты на экологическую политику предприятия;

2) Эффективность налога может снижаться вследствие его взаимодействия с другими инструментами политики, воздействующими на стимулы для компании к использованию менее энергоэффективных технологических процессов, например с фискальными стимулами для производства или использования энергии;

3) Государственные или полугосударственные предприятия могут не иметь больших стимулов для адекватной реакции на налог, так как максимизация прибыли не часто является их основной задачей, а также в связи с более жесткими ограничениями бюджета, чем в частном секторе.

Тем не менее, налоги на выбросы вредных веществ и парникового газа создают продолжительные стимулы для разработки и внедрения экологических, энергоэффективных технологий, создавая ценовой сигнал для инвесторов и уменьшая неопределенность для долгосрочных инвестиций в модернизацию отечественных предприятий [4].

Финансовые стимулы или субсидии, направленные на снижение выбросов, включают различные инструменты, от поддержки исследований и разработки технологий до налоговых льгот на инвестиции и льготный тариф на возобновляемую энергию.

Учитывая значительные потребности в капиталовложениях, одним из ключевых факторов перехода к использованию инструментария экологического менеджмента является доступ к финансам. На настоящий момент необходимо использовать широкий набор финансовых механизмов поддержки энергоэффективности и других инвестиций экологически чистого развития, часто в сочетании с международным финансированием по линии организаций связанных с ООН.

**Список литературы:** 1. Даниэль Стойчева «Руководство по разработке стратегий развития при низком уровне выбросов и соответствующих национальным условиям действий по предотвращению изменения климата»; 2. Пособие UNDP «Контуры нового низкоуглеродного развития»; 3. Николас Стерн «Энергетическая политика: Анализ глобального снижения CO<sub>2</sub> в долгосрочном периоде», 2009 год; 4. Ануфриев В. П. «Проблемы внедрения экологически чистых технологий», 2004 год.

*Надійшла до редколегії 05.10.2011*

УДК 338.242.2

**Є.В. ГОЛУБКО**, магістрант, НТУ «ХПІ», Харків

## **СУТЬ ТА ЗМІСТ КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОСТІ ПІДПРИЄМСТВА**

В статті розглянуто сутність та зміст поняття конкурентоспроможності підприємства. Проаналізовано економічні погляди щодо конкурентних переваг. Узагальнено чинники формування конкурентоспроможності підприємства.

В статье рассмотрены сущность и содержание понятия конкурентоспособности предприятия. Проанализированы экономические взгляды относительно конкурентных преимуществ. Обобщены факторы формирования конкурентоспособности предприятия.

The nature and content of the concept of competitiveness of an enterprise are described in the article. The economic views of competitive advantage analyzed. The factors of formation of the competitiveness of an enterprise generalized.

В українській економіці відбувається становлення конкурентного середовища, яке вимагає від вітчизняних підприємств пошуку нових форм і методів ведення конкурентної боротьби, реалізація яких у комплексі визначає високі вимоги до конкурентоспроможності, досягнення стійких конкурентних переваг підприємства. Важливою умовою вирішення складних проблем конкурентного суперництва є використання концепції стратегічного планування, що дозволяє фор-